

FICHE DE POSTE

DIRECTEUR·TRICE DE MAGASIN

celio

Le·la Directeur·trice de Magasin définit et pilote la stratégie commerciale de son point de vente afin d'en garantir la performance globale. Responsable de l'activité économique, commerciale et humaine, il·elle suit les indicateurs clés, optimise le compte d'exploitation et met en œuvre les actions correctives nécessaires. Véritable leader, il·elle encadre, anime et développe son équipe, tout en veillant à l'application des process et à la qualité de l'expérience client. Il·elle incarne au quotidien le mindset celio et contribue activement à l'image et aux résultats du magasin.

+ missions principales

Pilotage de la performance et du compte d'exploitation

- Assurer la bonne gestion du magasin et la réalisation des objectifs de chiffre d'affaires et des marges de productivité.
- Analyser les indicateurs de performance (CA, taux de transformation, panier moyen, démarque), construire les plans d'action et assurer un reporting régulier auprès de la hiérarchie
- Garantir la maîtrise du compte d'exploitation (PNL) : suivi des coûts, masse salariale, dépenses d'exploitation et rentabilité.
- Identifier et développer les leviers de croissance (produits, clients, omnicanal).
- Contribuer activement à la prévention et à la réduction de la démarque inconnue au sein du point de vente.

Management et développement des équipes

- Fixer les objectifs, organiser l'activité et piloter la performance opérationnelle de l'équipe.
- Participer au recrutement des profils adaptés et sécuriser leur intégration.
- Développer les compétences des collaborateurs en assurant leur formation, en accompagnant leur progression et en conduisant les entretiens annuels.
- Assurer une communication régulière entre le management et l'équipe.
- Installer un cadre de travail clair, exigeant et aligné avec les standards de l'entreprise.
- Garantir le bon port de la tenue staff celio
- Gérer les situations opérationnelles (performance, organisation, tensions).

Mise à jour le 11/06/26

- Appliquer les décisions RH prises par la direction et en assurer le relais dans la gestion des situations individuelles.
- Identifier les potentiels et préparer les évolutions internes en développant les compétences des collaborateurs .

Animation commerciale et expérience client

- Déployer la stratégie commerciale et les opérations nationales au sein du magasin.
- Garantir la mise en œuvre du merchandising selon les standards celio.
- Veiller à offrir une expérience client fluide, de qualité et fidèle à l'image de marque.
- Être ambassadeur de la marque et incarner son mindset auprès des clients et partenaires locaux.

Gestion opérationnelle et administrative

- Organiser les plannings, piloter la gestion des heures et optimiser la productivité
- Garantir le pilotage des ratios opérationnels (masse salariale, transformation, panier moyen, démarque).
- Garantir le bon fonctionnement global du magasin (ouverture, fermeture, remontées maintenance et sécurité).
- Assurer la conformité et la bonne application des procédures (sécurité, hygiène, encaissement, RH)
- Garantir la sécurisation et la traçabilité des flux de marchandises et des flux financiers.
- Piloter la gestion du stock magasin et garantir la fiabilité des inventaires et la maîtrise de la démarque.
- Veiller à la bonne marche du magasin en participant activement à son bon fonctionnement en support aux équipes de magasin (vente, gestion des encaissements, réception et mise en rayon des marchandises, etc.).

Contribution stratégique et missions transverses

- Participer à des projets d'entreprise ou à des missions transversales (formation, déploiement de nouveaux outils, optimisation de process, animation régionale).
- Être force de proposition pour améliorer la performance du réseau.
- Gérer les réclamations relevant de la compétence du magasin en opportunités de fidélisation par une gestion proactive.
- Identifier les interlocuteurs clés au sein des centres commerciaux partenaires en vue de permettre de l'établissement d'une relation de qualité par l'entreprise.
- Maîtriser et utiliser les outils et technologies déployés par celio afin d'optimiser l'expérience client et la performance commerciale et s'assurer de leur bonne maîtrise et application par ses équipes.
- Appliquer et faire appliquer les règles et procédures de sécurité du magasin et signaler toute situation à risque afin de garantir la sécurité des clients, des équipes et des biens.

informations clés



Rattachement hiérarchique : Directeur·trice Régional·e, Directeur·trice de Zone et Directeur Retail

Relations internes : Directeur·trice Adjoint·e, Équipe de vente, Hôte·sse de Caisse, Visual Merchandiser Magasin, Visual Merchandiser Itinérant, Stockiste, Directeur·trice Régional, Directeur·trice de Zone, Directeur·trice Retail France, Direction RH, Direction Finance, Direction Supply, Direction DSI, Direction Data, Direction Maintenance, Direction Immobilière, toutes autres directions du siège social

Relations externes : Client·e·s, prestataires techniques (maintenance, sécurité, transport de fonds), direction de centres commerciaux, etc

+ compétences

Technique

- Maîtrise complète du fonctionnement d'un magasin de prêt-à-porter.
- Solides compétences en pilotage économique et en gestion d'un centre de profit.
- Maîtrise des indicateurs de performance commerciale et financière (CA, marque, ratios, PNL).
- Bonne connaissance des techniques de vente, merchandising et management opérationnel.
- Maîtrise des outils informatiques et des systèmes de gestion commerciale.
- Application rigoureuse des procédures internes (sécurité, flux monétaires, conformité).

Soft

- Leadership mobilisateur et capacité à fédérer autour d'objectifs ambitieux
- Exemplarité, rigueur et sens des priorités
- Orientation résultats et culture de la performance
- Communication claire et assertive
- Capacité d'adaptation, réactivité et agilité face aux imprévus
- Autonomie et capacité à prendre des décisions dans son périmètre
- Culture du feedback et capacité à se remettre en question
- Sens du service client et exigence sur l'expérience marque

+ indicateurs de performance

- Atteinte des objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité.
- Maîtrise des ratios économiques (masse salariale, démarque, productivité).
- Niveau de satisfaction client.
- Développement et fidélisation des collaborateurs.
- Respect des standards merchandising et qualité d'exécution en magasin.

+ passerelles métiers possibles

Verticales : Directeur·trice Régional·e, Directeur·trice de Zone

Transverses : Coordinateur·trice réseau, Visual Merchandiser Région

Autres filières : Fonctions siège notamment service RH (GAP, Chargé.e de mission handicap, Chargé.e de recrutement, RRH, etc), Offre et Achat, Service Client, DSI, etc.

Cette fiche de poste n'est pas exhaustive et est susceptible d'évoluer en fonction des besoins de l'entreprise.